



A propos de la confiance : le cas de la tradition théorique autrichienne

Abdelaziz Berkane

► To cite this version:

Abdelaziz Berkane. A propos de la confiance : le cas de la tradition théorique autrichienne. Théories et institutions monétaires, 2007, France. hal-00170328

HAL Id: hal-00170328

<https://hal.science/hal-00170328>

Submitted on 7 Sep 2007

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Xe Université d'été en Histoire de la Pensée et Méthodologie économiques

« Théories et institutions monétaires »

LEMMA, UICO

avec la participation de l'Association Charles Gide pour l'étude de la pensée économique

Bergues et ses environs, DUNKERQUE
lundi 3-vendredi 7 septembre 2007

Abdelaziz Berkane
Lycée Georges DUBY, Aix en provence
ab.berkane@wanadoo.fr

A propos de la confiance : le cas de la tradition théorique autrichienne

La recherche économique prend plus largement en considération, depuis quelques années, le rôle de la confiance dans les processus économiques. Partant d'une critique de l'analyse de O.Williamson (1993), selon laquelle la confiance est une notion inutile pour l'analyse économique, les nombreuses études qui se développent montrent pourtant les difficultés à définir un concept de confiance véritablement pertinent : si la confiance est reconnue aujourd'hui comme un déterminant essentiel des comportements économiques, elle s'avère un phénomène relativement complexe, tant du point de vue de sa définition que de ses modalités.

L'objet de cette contribution est de s'intéresser aux conditions de la confiance, dans une perspective d'histoire de la pensée économique. Si notre objectif de recherche est de montrer qu'existe potentiellement une (des) approche(s) de la confiance au sein de ce qu'il est convenu d'appeler désormais la tradition théorique autrichienne, il s'agit ici simplement d'initier ce travail en considérant trois auteurs parmi les plus importants constitutifs de cette tradition, et dont les analyses nous paraissent relativement représentatives de ce que nous voulons démontrer. Ainsi, dans un premier temps, nous examinerons dans une étude comparative, les analyses du processus de communication sociale par C.Menger et L.Von Mises, d'une part, et par F.Hayek, d'autre part : ces analyses, dans des perspectives différentes, débouchent sur la conceptualisation, plus ou moins explicite, d'une forme d'intersubjectivité des comportements individuels, qui permet de penser l'émergence, à travers les interactions de ces comportements, de significations (perceptions) partagées par les agents : ce partage de connaissances (croyances) favorise la coordination des actions individuelles (1). Dans un second temps, nous montrerons dans quelle mesure ce cadre d'analyse peut être interprété pour penser deux conditions essentielles de la confiance : d'une part, que celle-ci ne peut se concevoir analytiquement que dans un contexte d'incertitude, et d'autre part, qu'elle naît d'une forme, qu'il reste à préciser, de « régularité » des comportements (2).

1. Intersubjectivité des comportements individuels

C.Menger, L.Von Mises et F.Hayek adoptent, et c'est là une caractéristique majeure de l'ensemble de la tradition théorique autrichienne, une conception subjectiviste des comportements économiques, mettant l'accent sur les processus interprétatifs dans les prises de décision individuelle (1.1). Pour penser le « social », les trois auteurs, dans des perspectives différentes, mobilisent une forme d'intersubjectivité des comportements (1.2).

1.1. Une approche subjectiviste des comportements individuels

S'inscrivant dans une perspective aprioriste, même si les approches sont différentes, C.Menger et L.Von Mises expliquent que les individus peuvent agir car ils parviennent à appréhender la complexité de leur environnement par des outils mentaux ou en élaborant des théories sur cet environnement (1.1.1). En se référant plus explicitement à la science cognitive, Hayek considère lui que l'action suppose la construction par les individus, de schèmes d'action (1.1.2).

1.1.1. C.Menger et L.Mises : une approche aprioriste de l'action individuelle

Si l'apriorisme concerne les conditions dans lesquelles la connaissance est acquise, selon B.Smith (1990) il est possible de distinguer deux grandes familles de vues ou conceptions aprioristes : des conceptions « impositionnistes » (« *impositionist views* ») et des conceptions « réflexionnistes » (« *reflectionist views* ») (p

275). Au vue de cette distinction, en considérant que « *[l'homme] cherche la vérité, c'est-à-dire la compréhension de la réalité la plus adéquate, dans toute la mesure où la structure de son esprit la lui rende accessible* » (1949, p 73), Mises s'inscrit dans la première conception aprioriste, selon laquelle la réalité n'est pas intelligible mais rendue intelligible par l'entreprise de la raison humaine qui impose ses critères d'intelligibilité. Plus précisément, selon Mises, les décisions des agents sont prises grâce à des outils mentaux, des « catégories » qui leur permettent de percevoir, d'analyser et d'agir. Par exemple, la catégorie de causalité signifie que la réflexion qui détermine l'action reposera sur la conviction que certains événements précis sont reliés par des relations de cause à effet, ces convictions constituant pour les agents économiques des « théories » (L.Von Mises, 1949, p 196). Ces catégories sont dites a priori car elles ne sont pas déterminées par l'expérience, mais conditionnent au contraire la saisie de la réalité.

Menger adopte également une approche aprioriste, mais s'inscrivant plutôt dans une perspective « réflexionniste »¹ : les individus peuvent avoir une connaissance a priori de ce qui existe, indépendamment de toute imposition de l'esprit, du fait que certaines structures dans le monde possèdent un degré d'intelligibilité propre ; de telles structures tirent leur intelligibilité de leur simplicité. Une connaissance a priori directe de la réalité est ainsi possible, au moins à un certain degré de généralité. B.Smith (op.cit., p 277) écrit que Menger pense qu'il y a des catégories a priori (« essences » ou « natures ») dans la réalité et qu'une proposition a priori reflète des structures ou des connections entre de telles essences existant de façon autonome, dans le sens qu'elles ne sont pas le résultat d'un façonnage de la réalité de la part de l'agent. Menger ne suppose pas que les individus aient un accès direct à la vérité à propos du monde qui les entoure, mais construisent des théories à partir desquelles ils agissent (K.Vaughn, 1990).

Ainsi chez Mises et Menger, et c'est notre interprétation, il y a l'idée selon laquelle l'individu peut découvrir certaines relations abstraites, à partir de la réalité concrète, relations lui permettant une certaine intelligibilité de cette réalité : « *[...] Les catégories de la pensée et de l'action [...] sont adéquates à la structure de la réalité, elles révèlent cette structure à l'esprit humain [...]* » (Mises, 1949, p 91). Dans l'optique de Hayek, hormis la difficulté d'une telle découverte, Mises et Menger s'inscrivent dans une approche selon laquelle l'abstrait suppose le concret. Par l'idée de « primauté de l'abstrait » (1978, p 35-49), Hayek suggère l'inverse : les faits concrets sont le produit d'abstractions que l'esprit doit posséder pour être capable d'expérimenter des sensations ou des perceptions particulières (1978, p 36-37). Pour le dire autrement, selon Hayek, l'esprit doit être capable d'accomplir des opérations abstraites, capacité qui apparaît bien avant qu'on puisse parler de conscience de faits concrets. C'est dans « L'ordre sensoriel » (2001) que l'auteur explique comment l'individu construit un système de règles abstraites, chacune de ces règles définissant une classe d'actions.

1.1.2. Hayek : action et modèles d'action

Les individus sont dotés, selon Hayek, de schèmes (« patterns ») ou de systèmes de règles qui gouvernent leurs perceptions du monde extérieur et leur permettent de produire différents modèles d'action. Ces règles sont abstraites, largement tacites, et échappent la plupart du temps à toute activité consciente. Explicitons cette analyse.

Dans une approche teintée de cognitivisme, Hayek (2001) développe l'idée selon laquelle les individus sont dotés de mécanismes de production de modèles d'action, la sélection de ces mécanismes permettant la mise en place d'un système de règles abstraites d'action : un tel système agit comme un moyen d'ordonner les perceptions des individus de leur environnement.

Pour expliciter la mise en place de ce système de classification, revenons sur la conception hayekienne de l'abstraction. Hayek critique l'optique constructiviste, faisant référence à la tradition cartésienne, qui considère l'abstraction comme quelque chose que l'esprit produit par des démarches logiques à partir de sa perception de la réalité. Pour Hayek, l'abstraction est une propriété des catégories avec lesquelles l'esprit opère : nous ne pourrions jamais agir en prenant en compte toutes les données d'une situation, mais en classant certains de ses aspects retenus comme significatifs. Cette classification ne se fait pas par choix conscient ou sélection délibérée, mais par un mécanisme sur lequel nous n'exerçons pas de contrôle délibéré : « *Chaque fois qu'un type de situation réveille dans un individu une tendance à répondre selon un schéma d'action déterminé, cette relation fondamentale qu'on désigne par le mot « abstrait » est présente.* » (2001, p 34). Hayek précise que l'on ne peut avoir qu'une connaissance approximative de l'environnement, « *approximation déterminée par les accidents de l'évolution, les capacités physiologiques et les besoins pragmatiques de l'individu et de l'espèce* » (ibid., p 165). En effet, nos perceptions sont « abstraites » dans le sens où elles sélectionnent toujours certains aspects d'une situation donnée, aspects donnant en quelque sorte un schéma simplifié de l'environnement. En suivant Hayek,

¹ Pour proposer un autre type de distinction, alors que l'analyse de Mises renvoie à un « apriorisme kantien », P.Garrouste (2003, p 198) note que C.Menger (1883) est considéré comme ayant développé une approche aristotélicienne de l'activité scientifique en économie [Voir aussi : D.Duffourt et P.Garrouste (1993)].

ces relations abstraites fournissent, pour ainsi dire, les éléments génériques à partir desquels des modèles de situations particulières sont construits : « *L'appareil de classification fournit une sorte d'inventaire du genre de choses dont le monde est construit [...]. Une théorie de la façon dont le monde fonctionne, plutôt qu'une image de celui-ci* » (ibid., p 149). Ainsi, par des processus mentaux, l'esprit appréhende la complexité de l'environnement en sélectionnant quelques éléments pertinents, éléments considérés comme des exemples de classes d'événements. Cette construction de modèles simplifie l'action et permet l'adaptation des comportements aux différentes situations. Selon Hayek, cet appareil de construction de modèles, qui peut être amélioré par apprentissage, est « *bien plus efficace que ne pourrait l'être tout appareil plus mécanique qui contiendrait, pour ainsi dire, quelques modèles fixes de situations typiques.* » (ibid., p 149). Cette représentation « simplifiée » de l'environnement va alors guider les comportements individuels, les agents disposant alors d'une « carte » des relations entre des classes d'événements, c'est-à-dire « [...] une sorte d'image schématique de l'environnement » (ibid., p 131-149).

Dans des perspectives différentes, C.Menger, L.Von Mises et F.Hayek adoptent une approche subjectiviste de l'action individuelle, approche caractéristique de la tradition théorique autrichienne, mettant l'accent sur l'idée selon laquelle les comportements individuels ne peuvent être compris qu'en considérant les processus mentaux sous-jacents, au travers desquels les agents interprètent, de manière subjective, les événements et leur environnement. Dans cette optique subjectiviste, l'information des agents est incomplète, mais dans un sens très fort, une raison importante de cette incomplétude étant la prise en compte des effets de l'interaction stratégique. En effet, même si l'on suppose que les individus puissent porter des jugements sur les états du monde futurs, et donc leur affecter des probabilités qui ne peuvent être que "subjectives", ils demeurent incapables de supprimer l'incertitude concernant la "gamme" des événements envisagés par les autres. Les plans individuels ont alors d'autant moins de chances de coïncider, qu'en agissant les agents modifient leur environnement. Si cette question de la coordination des actions individuelles, est appréhendée dans des perspectives différentes par C.Menger, L.Von Mises et Hayek, leurs réponses à ce problème de la compatibilité des comportements individuels suggèrent, d'une manière plus ou moins explicite, une forme d'intersubjectivité entre les agents économiques.

1.2. Subjectivisme et coordination des comportements individuels

Dans l'optique des trois auteurs autrichiens considérés, les agents économiques sont, pour des raisons subjectivistes, dans l'incertitude quant aux comportements des autres. Pourtant cette incertitude est atténuée dans la mesure où les comportements présentent une certaine prévisibilité, qui est analytiquement envisagée de deux manières. Dans l'optique de Menger et Mises (1.2.1), la relative régularité des comportements individuels est liée au fait que les agents économiques appréhendent la réalité avec les mêmes « catégories » a priori ou élaborent sur celle-ci des théories proches. Dans la seconde optique, celle de Hayek (1.2.2), l'ordre mental à partir duquel les individus construisent des règles d'action, n'est pas un ordre propre à l'individu : cela signifie que les individus ont tendance à classer (à ordonner) les événements de façon similaire et donc à adopter les mêmes règles de conduite.

1.2.1. C.Menger et L.Von Mises : les agents ont des perceptions subjectives identiques

Selon Menger, les individus élaborent donc des théories subjectives sur la réalité qu'ils expérimentent. Qu'est ce qui va faire alors que malgré tout, les individus puissent agir de manière concertée ou proche de ce qui est concerté ? Le fait que ces théories individuelles sont relativement proches et que le progrès dans la connaissance va dans le sens d'une correction des théories « fausses ». L.H.White (1990) note que les individus, dans l'optique de Menger, peuvent accéder par introspection à une connaissance, certes incomplète, sur d'autres individus ; mais cette introspection a pour cadre un espace dans lequel il y a une sorte d'expérience commune aux individus. De la même façon, selon Hayek (1978, p 277), Menger pense qu'en observant les actions d'autres personnes, nous le faisons avec la capacité de comprendre de telles actions : au sens wébérien, la capacité à comprendre le sens intentionnel des actions observées. Dit autrement, un individu peut comprendre les autres car ils sont engagés dans les mêmes efforts que les siens. Si j'agis en fonction de théories que j'élabore à propos de mon environnement, j'élabore des théories proches de celles élaborées par les autres, car ces théories ont trait à une expérience qui nous est commune, par exemple l'expérience de faire un choix : les individus cherchent tous à satisfaire le plus grand nombre de besoins, les choix impliquent un classement d'alternatives, etc. Il y a ainsi des éléments « typiques » existant objectivement dans l'économie : « *Ces éléments proviennent de nos motivations et celles-ci sont ancrées dans notre nature. [...] Satisfaire nos besoins est synonyme de notre tentative de vivre et de nous procurer du bien être [...]. C'est le plus important et le fondement de tous les efforts humains* » (C.Menger, 1871, p 77). Par exemple, les individus élaborent des théories quant à la relation entre leurs besoins et la possibilité de les satisfaire. Dans une perspective proche, selon Mises, malgré des théories subjectives, les

individus peuvent communiquer dans la mesure où ils possèdent les mêmes catégories a priori : ainsi, mentalement, ils ont tous le même accès à un certain nombre de vérités. Dans une approche presque biologique, même s'il s'agit plus de considérations de philosophie, Mises considère que même si les individus sont subjectivistes, ils sont tous dotés de catégories mentales identiques et ainsi sont inspirés par la raison, mais pas au sens du rationalisme : ils sont capables de percevoir la régularité, la causalité. Dans cette optique, il y a des régularités connaissables a priori que les agents peuvent percevoir d'une façon relativement proche, car dotés d'outils mentaux identiques.

Nous proposons l'idée suivante : chez Mises et Menger, les individus parviennent à agir de manière plus ou moins concertée, car ils arrivent à rendre intelligible la réalité qu'ils vivent avec les mêmes outils mentaux (Mises), ou parce qu'ils retiennent, en quelque sorte, les mêmes « faits stylisés » de la réalité à partir d'une expérience commune concernant la nature de l'activité économique (Menger).

Hayek propose un autre axe de réflexion quant au processus de communication entre les individus.

1.2.2. F. Hayek : coordination et règles abstraites

Selon Hayek, les actions individuelles s'inscrivent donc dans des « théories » spécifiques (2001, p 149). Mais la coordination des actions individuelles est possible car les croyances individuelles ont une structure commune qui rend possible la communication entre les individus. Hayek évoque ainsi l'idée d'« *un processus mental interpersonnel* » (1978, p 19) : une personne est capable de donner une « *compte rendu* » de ses processus mentaux, dans le sens où elle est capable de les communiquer à d'autres personnes au moyen de « *symboles* » (2001, p 154), c'est-à-dire par des actions qui, quand elles sont perçues par quelqu'un, occuperont dans son ordre mental une position analogue à celle qu'elles occupent dans le sien ; et qui, en conséquence, auront pour ces autres personnes une signification similaire à celle qu'elle possède pour elle : « *certaines règles [...] seront suivies par tous les individus d'une société car leur environnement se reflète de la même façon dans leurs esprits* » (1980, p 53). Dit autrement, comme l'ordre mental n'est pas entièrement propre à l'individu, les individus ont donc tendance à classer les événements de façon similaire ; ce classement formant en quelque sorte des relations génériques structurantes, rend chaque individu « *capable de participer à une représentation sociale ou conventionnelle du monde avec ses semblables* » (2001, p 131). L'échange interindividuel de croyances partagées, est rendu possible, par « *[...] l'existence [...] de caractéristiques communes parmi les solutions types privilégiées* » (Hayek, 1937 [1949, p 59-60]).

Ces situations types permettent alors une régularité dans la pratique sociale. Une telle communauté de règles fait que les individus vont avoir des bases communes de compréhension, la coordination de leur actions supposant que les individus se comprennent et comprennent la réalité d'une façon qui ne soit pas trop éloignée de celle des autres : « *Nous pouvons communiquer car nous pouvons comprendre, dans le même contexte, les actions des autres qui peuvent être physiquement différentes et que nous ne serons pas capables d'énumérer exhaustivement, mais que nous savons « signifier » la même chose* » (ibid., p 62). Sur cette base commune, les individus « comprennent » alors les attitudes et actions des autres sans pouvoir les expliquer. La coordination est ainsi basée sur la dimension fonctionnelle des règles : il s'agit pour les individus de partager des catégories abstraites, qui donnent des grilles de décodage et/ou de comportement aux individus. Dit autrement, ces connaissances (ou croyances) partagées fonctionnent en quelque sorte comme un code dans lequel s'inscrivent les informations factuelles des agents, informations subjectives par définition (Hayek, 2001). Pour Hayek, les individus appréhendent ce code par des processus d'apprentissage. Lorsque Mises écrit que les agents prennent leurs décisions grâce à des outils mentaux, des « catégories », on peut considérer que cela équivaut mais en plus faible, aux règles chez Hayek. Mais se seraient alors plutôt des règles mentales, biologiques (du fait de la position aprioriste de l'auteur) : « *Les principes catégoriels de la pensée et de l'agir [...] sont des faits biologiques [...]* » (1949, p 91). Ainsi ces « catégories mentales » sont innées ; règles que ne rejettent pas totalement Hayek qui parle de règles innées et de règles culturellement acquises. Mais, pour ce dernier, les règles innées, issues de la biologie, sont peu importantes, l'essentiel des règles étant culturelles : « *La possibilité d'une telle grande société ne repose pas sur des instincts, mais sur l'autorité de règles acquises. C'est la discipline de la raison². Elle contient les impulsions instinctives, et repose sur des règles de conduite qui ont émergé d'un processus mental interpersonnel. Il résulte de ce processus que, au fil du temps, tous les ensembles séparés individuels de valeurs deviennent adaptés les uns aux autres* » (1978, p 19).

L'optique subjectiviste dans laquelle les trois auteurs autrichiens considérés analysent les processus de décision individuelle suggère une forme d'intersubjectivité des comportements, dans le sens où ces analyses permettent

² Hayek se réfère à la raison au sens défini par John Locke, cité par Hayek : « *Par raison [...], nous pensons à certains principes définis d'action dont proviennent toutes les vertus et tout ce qui est nécessaire à la formation d'une morale convenable* » (1978, note 24, p 19).

de penser le fondement de croyances ou de représentations partagées (communes) par les (aux) agents. Ce bref rapprochement des analyses de C.Menger, L.Mises et F.Hayek permet de considérer que de telles bases communes de compréhension découlent du fait que les individus saisissent la réalité d'une manière relativement proche, soit parce qu'ils sont capables de rendre intelligible cette réalité à partir de catégories abstraites identiques, soit parce qu'ils s'appuient sur des règles qui leur permettent de classer de la même façon les événements en n'en retenant, en les simplifiant, que les éléments génériques. Cette compréhension commune de la réalité favorise la coordination des actions individuelles dans la mesure où elle réduit l'incertitude stratégique. La réflexion que nous désirons développer à ce stade est que cette idée de « communauté » de croyances ou de représentations, a quelle chose à voir, avec la confiance, interaction majeure dans les relations sociales. Il ne s'agit pas de considérer dans cette contribution qu'existe chez les trois auteurs autrichiens considérés, et même plus généralement au sein de la tradition théorique autrichienne, une approche (théorie) constituée de la confiance. Il s'agit de montrer dans quelle mesure la conceptualisation autrichienne des comportements économiques, que nous avons choisi d'illustrer à travers un bref rapprochement des analyses de C.Menger, L.Mises et F.Hayek, ouvre un espace analytique qui s'avère pertinent pour penser les conditions de la confiance.

2. Les conditions de la confiance

Si l'on accepte l'idée que la confiance ne peut pas être considérée seulement comme le résultat d'un jeu de calculs d'intérêts personnels égoïstes (A.Orlean, 1994), nous soumettons l'hypothèse que son émergence renvoie à des valeurs « intersubjectives ». Nous définissons cette intersubjectivité, en nous appuyant sur notre interprétation précédente des approches de C.Menger, L.Mises et F.Hayek des comportements individuels, comme renvoyant à l'idée selon laquelle les agents puissent adhérer à une même conception du fonctionnement social, conception qui peut favoriser l'émergence de confiance pour deux raisons. D'une part, cette vision « commune » permet de « canaliser » les comportements individuels donc d'atténuer l'incertitude stratégique (2.1). D'autre part, elle permet de considérer que les agents puissent s'intéresser non pas aux comportements des autres et à leurs objectifs, mais plutôt à la « régularité » de ces comportements (2.2).

2.1. Confiance et incertitude

La question de la confiance n'a vraiment dans ce sens que dans un contexte d'incertitude, et en particulier dans un contexte d'incertitude stratégique, G.Simmel notant ainsi que toutes les relations sociales impliquent de la confiance, du fait de la difficulté d'agir « *entièrement en fonction de ce qui est connu avec certitude sur une autre personne* »³. La confiance peut en effet constituer, pour un individu, un substitut à la connaissance incomplète des comportements des autres agents. On trouve cette idée chez Mises qui note que « *[...] comme aucun homme ne peut devenir expert dans tous les domaines qui se rapportent à ses choix, il ne peut éviter complètement de remplacer par la confiance en autrui, la connaissance des choses véritables* » (1949, p 399). Même si Hayek ne se prononce pas aussi explicitement que Mises sur la confiance, dans sa réponse au problème de la compatibilité des plans individuels, les règles ont également un statut de substitut aux comportements non observables : les individus ne comprennent pas directement les comportements des autres, mais indirectement en observant les règles normatives qui découlent de la régularité de leurs comportements ; cette régularité fait apparaître le principe de rationalité qu'il y a derrière les règles. S'intéressant au rôle de la monnaie dans l'échange marchand, S.H.Frankel (1977) précise comment la confiance remplace la connaissance détaillée des autres : « *Quand nous avons confiance en une personne, nous allons au-delà de la simple estimation de probabilités. En effet, la confiance, ou la défiance, prend place précisément parce qu'une telle estimation ne peut pas être facilement faite, ou parce que trop coûteuse monétairement ou en temps. Elle entre en jeu quand une connaissance plus précise n'est pas disponible [...]. Les individus et les sociétés sont dépendantes d'innombrables symboles, mythes, croyances et institutions, qui fonctionnent comme des indicateurs de loyauté ou l'opposé. C'est pourquoi la confiance est décrite comme un moyen de réduire la complexité et comme une forme de communication sociale... [...]. Il demeure toujours des incertitudes qui doivent être absorbées par des individus ou des institutions dont c'est le rôle. [...]. [La confiance] dépasse les problèmes de temps et d'incertitude.* » (p 36-37).

La confiance peut être donc vue comme un moyen d'atténuer l'incertitude stratégique, cette interaction se substituant alors, pour un individu, à la connaissance insuffisante sur les comportements des autres et leurs véritables intentions. Cette substitution permet alors, dans l'interaction, l'ouverture d'un espace pour des relations sociales qui ne confrontent plus des objectifs individuels, espace favorable à l'émergence de confiance. Explicitons cette idée en revenant une nouvelle fois sur le rôle des règles chez Hayek. Celui-ci distingue en particulier les règles concrètes et les règles abstraites. Les règles abstraites sont, pour Hayek, en général plus efficaces que les règles concrètes. Celles-ci ressemblent beaucoup aux règles de commandement, utiles pour une

³ « The Philosophy of Money » (1978), cité par S.H.Frankel (1977).

fin particulière et alors moins efficaces que les règles abstraites. Les règles abstraites quant à elles consistent en des régularités de comportement qui s'appliquent de façon anonyme et sans discernement à des catégories d'agents, indépendamment de tout objectif précis : « *En guidant les actions des hommes par des règles plutôt que par des commandements spécifiques, il est possible de mettre en œuvre une connaissance que personne ne possède en entier.* » (1980, p 57). La coordination des actions individuelles est possible, car un accord sur des règles abstraites est réalisable du fait que leurs conséquences ne sont pas prévisibles (T.Aimar, 1999). Ces règles ont été plutôt élaborées en tant qu'adaptations à certains types de situations : « *Nous nous adaptons de plus en plus, non pas à des circonstances particulières, mais de façon à accroître notre adaptabilité à des genres de circonstances qui peuvent se présenter.* » (Hayek, 1980, p 27). Dit autrement, comme la plupart des conséquences de l'adoption d'un ensemble de règles plutôt qu'un autre ne peuvent pas être prédites, ce qui permettrait de retenir la combinaison de règles dont le résultat est le plus avantageux, ces règles ne sont pas sélectionnées par rapport aux conséquences favorables ou défavorables attendues : « *L'essence de toutes les règles de conduite est qu'elles qualifient les types d'action, non pas en termes de leurs effets largement inconnus dans les situations individuelles, mais en termes de leur effet probable qui n'est pas nécessairement prévisible par les individus.* » (ibid., p 25). Un accord sur la plupart des objectifs particuliers n'est pas réalisable, car ces objectifs particuliers ne sont connus que par ceux qui les choisissent. Par contre, un large accord sur les moyens est possible (T.Aimar, op.cit), car justement on ne sait pas quels sont les intérêts qui en seront favorisés : « *La possibilité d'un ordre au niveau des membres de la grande société, est due à la découverte d'une méthode de collaboration qui n'exige l'entente que sur des moyens et non des fins.* » (Hayek, 1980, p 4). Précisant cette thématique hayékienne, J.Garello (1999) distingue les règles relationnelles, gouvernant les groupes réduits, dont la solidarité repose sur une confiance mutuelle entre les individus, des règles institutionnelles, régissant la « Grande Société ». L'une des caractéristiques fondamentales de la règle institutionnelle est qu'elle est, contrairement à la règle relationnelle, anonyme et la confiance dans la règle sert comme substitut à la confiance dans la personne.

La règle, chez Hayek, transcende donc les comportements. Plus précisément, les individus ne comprennent pas directement les comportements des autres, mais indirectement en observant les règles normatives qui découlent de la régularité de leurs comportements : cette régularité fait apparaître le principe de rationalité qu'il y a derrière les règles. En effet, l'adhésion des agents aux mêmes règles de conduite va ainsi créer des régularités de comportement, régularités nécessaires à la coordination des actions individuelles. En quoi les règles de conduite amènent-elles à ces régularités ? Hayek explique que les règles bornent les actions des individus, dans la mesure où elles permettent de « rapprocher » les situations : elles guident les actions et entraînent une certaine correspondance entre les situations sur lesquelles comptent les individus. Une variabilité trop grande des données empêche que des prévisions soient faites, aucune régularité ne se manifestant dans les situations pratiques. En effet, les règles ont une dimension pratique : face à des situations différentes, elles définissent un ensemble d'attitudes et de réponses déployées par les individus. Au delà des changements de situation, les individus reproduisent le même type d'action, créant alors une stabilité relative.

Dans cette optique hayékienne, la « régularité » des comportements renvoie à l'idée selon laquelle le respect des règles réduit l'ignorance car elles expriment l'idée d'une constance dans le comportement des acteurs en ce qui concerne leur réaction à l'environnement. Une interprétation possible est de considérer que la confiance est favorisée si sont en jeu non pas les comportements individuels des agents et leurs objectifs privés, mais plutôt les représentations des agents quant à la « stabilité » de ces comportements. Par référence à notre examen des analyses de C.Menger, L.Von Mises et F.Hayek des comportements individuels, cette « stabilité » peut renvoyer au fait que les agents puissent adhérer à une forme de « communauté » de pratique ou de croyance.

2.2. Confiance et « communauté »

Ce qui précède montre que la question de la confiance ne se pose que dans un environnement d'incertitude : la confiance ne peut être basée sur une décision fondée sur un savoir et une information complète. Le cadre analytique de la tradition autrichienne peut s'avérer, de ce point de vue, potentiellement pertinent pour l'étude de la confiance dans la mesure où les agents sont considérés comme agissant dans le cadre d'une véritable incertitude, qui se distingue du risque probabilisable. Même si cette incertitude n'est pas toujours spécifiée de la même façon selon les auteurs, elle renvoie à une conception caractéristique de la connaissance individuelle. Si Hayek met particulièrement l'accent sur le problème de la dispersion de la connaissance, les trois auteurs autrichiens considérés insistent sur la nature en grande partie tacite de la connaissance. Un rapprochement de leurs analyses du processus de communication sociale suggère, nous l'avons évoqué, une mobilisation et un

transfert interindividuel de cette connaissance tacite, au travers de l'interaction des comportements⁴ Explicitons cela en rappelant brièvement l'explication mengérienne de l'émergence de la monnaie.

Menger explique l'émergence de la monnaie, à partir des inconvénients liés au troc. Ceux-ci ont pu être surmontés du fait de l'existence de degrés d'« échangeabilité » (C.Menger, 1892, p 242) différents des marchandises. En effet, à travers le processus d'échange, les agents économiques se rendent compte que certaines marchandises sont plus « échangeables » que d'autres, en ce qu'elles sont les plus souvent recherchées par les partenaires d'échange. Ainsi, en citant D.Prychitko, « [...] une caractéristique marchande d'un bien telle que son échangeabilité [...] n'est pas une information objective [...] ; c'est plutôt une connaissance qui peut être découverte et constituée à travers des processus effectifs d'échange. » (1995, p 156). Certains individus, peu nombreux, « les plus clairvoyants » (C.Menger, 1871, p 242), parviennent à surmonter les inconvénients du troc, et à obtenir plus facilement les biens voulus, en les échangeant contre des marchandises dont ils n'ont pas besoin, mais plus « échangeables » que d'autres : « Il est évident que cette connaissance [de l'échangeabilité supérieure de certaines marchandises] ne survient pas dans toutes les parties d'une nation en même temps. En premier lieu, c'est un nombre limité d'agents économiques qui reconnaît l'avantage de cette procédure [consistant à employer les biens les plus échangeables]. » (C.Menger, 1892, p 249). L'émergence de la monnaie, « le plus liquide de tous les biens » (C.Menger, 1871, p 242), est seulement progressive, en ce qu'elle résulte de processus d'imitation. Les autres individus imitent les comportements des individus « les plus clairvoyants », car cela leur permet de réduire le temps qui leur est nécessaire pour rechercher les individus qui sont susceptibles d'échanger directement, par le troc, des biens avec eux. En reprenant S.N.Chamilall (2000, p 97), « l'effet immédiat de [tels] comportements imitatifs, est de réduire le nombre de marchandises servant comme intermédiaire d'échange ; ces comportements donnent lieu à un processus cumulatif qui renforce l'échangeabilité initiale des marchandises découvertes [par les individus les plus clairvoyants], jusqu'à ce qu'émerge la monnaie ». Menger met en évidence ce phénomène : « Quand les marchandises relativement plus échangeables deviennent la « monnaie », l'événement a en première instance, l'effet d'accroître de manière substantielle leur échangeabilité initialement élevée. [...] Cette différence [entre] l'échangeabilité [de la monnaie et celle des autres biens] cesse d'être graduelle et doit être considérée d'une certaine manière comme absolue. » (1892, p 190-193).

Dans l'optique de Menger, la monnaie émerge, spontanément, des interactions des comportements individuels, interactions qui permettent des processus d'apprentissage interindividuel : « Nous pouvons seulement comprendre dans son intégralité l'origine de la monnaie en apprenant à considérer l'émergence de [cette] procédure sociale [...] comme le résultat spontané, la résultante involontaire des efforts particuliers, individuels des membres de la société [...]. » (1892, p 250). L'émergence de la monnaie est le résultat non intentionnel de l'interaction des comportements individuels, dans la mesure où cette interaction permet la mobilisation et la diffusion d'une connaissance tacite, l'« échangeabilité » plus grande de certains biens.

Nous avons choisi d'évoquer la monnaie, car c'est dans le domaine monétaire que la confiance joue indubitablement un rôle essentiel. Parmi les nombreuses études, M.Aglietta et A.Orlean (2002) expliquent ce rôle en faisant explicitement référence à l'analyse de C.Menger. Les deux auteurs en déduisent que la monnaie n'est « ni contrat, ni pouvoir, mais confiance » (2002, p 93). La confiance est à leurs yeux le rapport que les membres de la société entretiennent avec la monnaie lorsque celle-ci est généralement acceptée (ibid., p 209).

Dans la même optique, S.H.Frankel considère que l'un des éléments importants du rôle de la monnaie concerne la manière dont elle conduit les individus dans un processus social en « facilitant le développement d'un cercle élargi d'interdépendance économique basé sur la diffusion de la confiance » (1977, p 14). L'élément de confiance est ici la croyance que les autres vont aussi accepter la marchandise monnaie en tant qu'intermédiaire de l'échange : « [...] S'opère ainsi un déplacement de la confiance de l'individu des sujets économiques vers l'objet monétaire » (S.N.Chamilall, 2000, p 97). Les individus anticipent que les autres seront prêts à l'accepter, car ils partagent la confiance commune de l'ordre social que la monnaie incarne. En effet, sur le plan sociologique, « celui qui utilise la monnaie » devient un idéal-type, au sens wébérien du terme : un idéal-type est une construction abstraite du comportement attendu de catégories particulières d'individus. Ici, ceux qui participent à l'économie de marché, sont « attendus » comme étant des « utilisateurs de monnaie »⁵. Les prévisions que nous faisons à partir des ces « idéal-types », nous permettent d'agir avec une certaine efficacité. Cette idée renvoie à l'argument hayékien selon lequel le respect de règles de conduite par les individus exprime l'idée d'une constance dans leurs comportements en ce qui concerne leur réaction à l'environnement. L'idéal-type « utilisateur de monnaie » nous permet d'agir dans le cadre de l'ordre social étendu, en nous fournissant la

⁴ Par une analyse plus systématique, A.Berkane (2005) montre dans quelle mesure le concept d'agent économique au sein de la tradition théorique permet de prendre en compte le thème de l'apprentissage dans la détermination des comportements individuels et d'intégrer analytiquement la nature tacite de la connaissance.

⁵ C'est la définition sociologique de la notion de rôle social, défini comme le comportement attendu de quelqu'un compte tenu de ses différents statuts.

connaissance d'autres acteurs anonymes, sans la nécessité d'une connaissance complète de leurs intentions ou d'une interaction directe avec eux. En fait, l'institution « monnaie » agit en quelque sorte comme un indicateur de « loyauté » : l'individu a confiance dans le fait que les autres « utilisateurs de monnaie » accepteront la monnaie en échange du bien désiré. L'élément de confiance ne repose pas tant sur les objectifs particuliers des individus, mais plus sur une régularité anticipée de leur conduite.

Dans cette perspective, la confiance, pour Frankel, repose sur l'idée que l'on se fait du caractère de la personne à laquelle on a affaire : *« Par exemple, nous attribuons aux gens des traits de caractère comme l'honnêteté, la ponctualité, la prévoyance, et l'avarice. De tels termes n'indiquent pas, comme l'ambition ou le désir sexuel, des types d'objectifs qu'un individu tend à atteindre; ils indiquent plutôt le type de régulation qu'il impose à sa conduite, quels que soient ses objectifs. Un individu qui est sans principe, égoïste, ponctuel, tenace et honnête, n'a pas certains objectifs particuliers; plutôt, quels que soient les objectifs, il les poursuit de façons particulières »*⁶.

Cette idée que la confiance ne se définit pas par rapport aux buts poursuivis par un individu, mais par rapport à sa « qualité », est mobilisée par A.Orlean (1994). En effet, cet auteur considère que pour vraiment traiter de la confiance, il faut l'inscrire dans une théorie qui ne réduit pas les relations sociales à de simples mises en forme de jeux d'intérêts. Il s'agit de saisir, justement, quelque chose comme « la qualité intrinsèque » (p 28). Que la confiance renvoie plutôt à la régularité des conduites individuelles, est une idée qu'exprime ce même auteur en notant que cette qualité intrinsèque de l'autre renvoie à des réalités qui ne sont pas sans rapport avec les concepts qu'E.Durkheim développe quand il considère que pour qu'il y ait coopération entre les individus, « il faut qu'il y ait entre eux des liens moraux » (cité par A.Orlean, op.cit, p 22). Selon A.Orlean, quand un individu cherche à évaluer s'il peut faire confiance à un autre individu, ce qu'il analyse est la nature de la relation de l'autre à une certaine communauté et à ses règles. Est-il un membre fiable de cette communauté ? Les individus ne sont plus alors des individus abstraits qui auraient pour seule détermination celle de maximiser en toutes circonstances leur utilité ; ils sont pris dans certains liens sociaux non économiques qui les définissent en leur donnant une identité : *« [...] La confiance dépend en effet du sentiment d'appartenance à une même communauté, mais celui-ci à son tour ne s'alimente que pour autant que la communauté est censée ouvrir « un espace radicalement distinct du calcul et de l'intérêt [...] ». La confiance suppose bien un au delà et un en deça de l'intérêt »* (ibid., p 19). Pour A.Orlean, c'est par l'introduction d'un tiers extérieur, d'une médiation, que se trouve garantie la confiance entre les individus : *« En effet, ce qui fonde l'efficacité de ce tiers est son extériorité par rapport à la logique du calcul des intérêts individuels »* (ibid., p 28). L'auteur met l'accent sur le rôle que jouent les représentations en tant que médiation, la confiance devenant une croyance généralisée dans cette représentation particulière. Plus généralement, ces représentations renvoient à des relations d'appartenance à une communauté donnée. En fait pour A.Orlean, ce que ces représentations expriment, c'est la confiance « hors calcul » dans une certaine conception du fonctionnement social. Pour le dire autrement, dans ces représentations du comportement des autres, ce n'est pas la rationalité particulière (instrumentale et optimisatrice) de ce comportement qui est en jeu, mais des relations d'appartenance à une certaine communauté. Dans l'optique de Hayek, on peut considérer que l'adhésion à des règles abstraites de comportement définit une appartenance à une certaine communauté : cet auteur considère que l'ensemble de ces règles constitue la « tradition » d'une société, *« tradition qui incorpore une forme de sagesse collective qui s'est progressivement constituée ; ces règles cristallisent l'expérience sociale passée de réponses efficaces au changement de l'environnement »* (S.Longuet, 1998, p 141).

Plus généralement, il nous paraît pertinent, pour l'étude de la confiance, d'interpréter les analyses des processus de communication sociale par les trois auteurs autrichiens considérés, comme des analyses pensant l'adhésion des individus à une forme de « communauté » de croyances sur leurs comportements respectifs. Cette idée de « communauté » est par exemple mobilisée par F.Fukuyama (1995). Cet auteur considère que les coutumes, les normes morales et les habitudes de la société jouent un rôle essentiel dans le développement économique. Lequel ? Par le fait de contribuer à la création et à l'adaptation d'institutions efficaces. Fukuyama définit alors la confiance comme *« l'attente qui naît, au sein d'une communauté, d'un comportement régulier, [...], fondé sur des normes communément partagées de la part des autres membres de cette communauté »* (1995, p 36)⁷. Dans la même perspective, dans le champ de l'économie de l'innovation, les études les plus récentes mettent l'accent sur le rôle de la proximité (relationnelle ou spatiale) dans les choix technologiques. Ainsi, parmi les nombreuses études qui traitent de la compétition entre technologies (W.B.Arthur, 1989 ; P.A.David, 1985 ; R.Cowan, 1990), P.A.David (1994), en étudiant sur un plan général le concept de « standard » vu comme *« l'ensemble des processus qui organisent les communications au sein d'une communauté »* (p 258), propose une façon de décrire

⁶ R.S.Peters (1960) : « The concept of motivation », Routledge, cité par S.H.Frankel (1977, p 5).

⁷ En classant le monde en deux zones (« pays à haute confiance » et « pays à basse confiance »), l'auteur explique entre autres les performances de l'Allemagne et du Japon par l'existence d'un climat de confiance mutuelle entre patronat et travailleurs. Par contre, le déclin de l'économie américaine (au cours des années 80 et 90) est expliqué par la grave crise de la confiance.

la « communauté » des utilisateurs potentiels d'une technologie et de ceux ayant déjà fait leur choix : il s'agit de considérer que cette communauté « *constitue un « groupe de référence » que les agents économiques ayant à prendre des décisions rationnelles au sujet de standards technologiques et organisationnels alternatifs, sont obligés de consulter*⁸, la culture et la société jouant un rôle important dans la définition de ces groupes de référence » (p 269-270). Si selon l'auteur, l'homogénéité culturelle conditionne étroitement la constitution de telles « *communautés informationnelles* » (ibid., p 254), ces « groupes de référence » supposent également un état de confiance entre les agents économiques : un sens de stabilité et de similitude (d'identité) que A.Giddens (1984), rappelle M.Crocco (2003), appelle de la sécurité ontologique. Ainsi, M.Callon (1992), commenté par P.B.Joly et V.Mangematin (1995), analyse les mécanismes par lesquels l'identité et la représentativité des adopteurs potentiels influencent le processus d'adoption et de diffusion : « *Le modèle des réseaux sociaux d'adoption s'appuie sur les dissemblances entre acteurs, la probabilité d'adoption d'une technologie par un acteur étant une fonction croissante du degré de ressemblance de cet acteur avec d'autres acteurs ayant déjà adopté la technologie. Le modèle repose sur une idée relativement simple : un acteur a d'autant plus de chance d'adopter une technologie qu'il ressemble à un autre acteur qui l'a déjà adoptée. La loi de recrutement des acteurs dépend donc de l'indice de similitude de l'adopteur potentiel par rapport aux adopteurs effectifs* » (P.B.Joly et V.Mangematin, op.cit, p 45-46).

Les contributions les plus récentes en matière de choix technologiques, mettent ainsi l'accent sur l'idée selon laquelle les processus de diffusion technologique sont étroitement conditionnés par des processus d'apprentissage, découlant des interactions au sein de la « communauté » constituée des adopteurs potentiels de la technologie considérée : les firmes prennent leurs décisions quant à l'adoption d'innovations en se référant à une collectivité, les représentations jouant un rôle important dans la constitution d'une telle collectivité.

Conclusion

Au cours des dernières décennies, la recherche économique a accordé une attention accrue au phénomène de la confiance, reconnu comme essentiel dans de nombreux processus économiques. Si les différentes études menées s'accordent sur ce que n'est pas la confiance, définir ce qu'elle est véritablement semble plus problématique vue la complexité du phénomène. Notre contribution a initié une réflexion visant à montrer dans quelle mesure l'approche des comportements individuels par ce qu'il est convenu désormais d'appeler la tradition théorique autrichienne, peut fournir un cadre analytique pertinent pour penser les possibilités et les conditions de la confiance, et ce pour deux raisons qu'il reste à exploiter par un examen plus systématique des analyses des auteurs constitutifs de cette tradition .

D'une part, si l'on admet que la question de la confiance n'a de sens que dans un environnement d'incertitude, le concept d'agent économique au sein de la tradition autrichienne est potentiellement pertinent pour une analyse des ressorts de la confiance : en effet, l'individu y est considéré comme incomplet dans le sens où sa rationalité et son comportement sont conditionnés par l'interaction sociale, celle-ci permettant, à travers des procédures d'apprentissage, d'atténuer l'incertitude.

D'autre part, notre contribution a montré dans quelle mesure la confiance présuppose que les personnes concernées vivent dans une réalité commune, au sein de laquelle elles peuvent s'attendre à des comportements réciproques. De ce point de vue, le rapprochement des analyses des trois auteurs autrichiens considérés a montré que la problématique de la coordination des comportements individuels y est pensée comme renvoyant à la question de la compatibilité des subjectivités individuelles. Cette compatibilité suggère une forme d'intersubjectivité des actions individuelles, intersubjectivité qui permet de penser analytiquement l'émergence de représentations partagées par les agents économiques.

⁸ Selon E.Rogers, plusieurs études ont montré que « *la plupart des individus dépendent principalement d'une évaluation subjective d'une innovation qui leur est transmise par d'autres individus qui ont adopté précédemment l'innovation* » (1983, p 18). Ainsi, on peut considérer qu'une firme adoptera une innovation spécifique pas seulement parce que des adopteurs précédents ont réussi, mais aussi parce qu'elle pense que d'autres concurrents adopteront aussi l'innovation. C'est donc l'interaction entre les agents qui crée ce comportement conventionnel d'adoption d'une innovation spécifique. Cela explique (J.Frank, 2003) ce qui a été appelé « *bandwagon effects* » dans la littérature sur la diffusion [voir S.Metcalfé, 1988, « The diffusion of innovations : an interpretative survey », dans G.Dosi et al (eds.)].

Bibliographie

- Aglietta.M et Orlean.A (2002) : “La monnaie entre violence et confiance”, Editions Odile Jacob.
- Aimar.T (1999) : « Time, coordination and ignorance : a comparison between Hayek and Lachmann », *History of Economic Ideas*, VII/1-2, p 139-165.
- Arthur.B (1989) : « Competing technologies, increasing returns and lock-in by historical events », *Economic Journal*, 99 (394), p 116-131.
- Berkane.A (2005) : « Comportements d’agents, interaction sociale et processus économiques : le cas de la tradition théorique autrichienne », Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université de Nice sophia-Antipolis.
- Callon.M (1992) : « Variétés et irréversibilités dans les réseaux de conception et d’adoption », dans D.Foray et C.Freeman, *Technologie et richesse des nations*, Paris, Economica, p 275-324.
- Chamilall.N.S (2000) : « La genèse du label autrichien : la pensée de Carl Menger », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol 10, mars, p 53-118.
- Cowan.R (1990) : « Nuclear power reactor : a study in technological look-in », *Journal of Economic History*, 3.
- Crocco.M (2003) : “Innovation and social probable knowledge”, *Cambridge Journal of Economics*, 27(2), p 177-190
- David.P.A (1985) : “Clio and the economics of Qwerty”, *American Economic Review*, 75 (2), p 332-337.

- David.P.A (1994) : « Les standards des technologies de l'information, les normes de communication et l'Etat : un problème de biens publics », dans A.Orlean (1994 a), p 249-278.
- Duffourt.D et Garrouste.P (1993) : « Criteria of Scientificity and the Methodology of the Social Sciences », dans Hébert.R.F (ed) *Perspectives on the History of Economic Thought*, vol IX, Aldershot, Edward Elgar)
- Frankel.S.H (1977) : « Money : two philosophies. The conflict of trust and authority », Oxford, Basil Blackwell.
- Fukuyama.F (1995) : «Trust : the Social virtues and the Creation of Prosperity», New York, Free Press
- Garello.J (1999) : « Hayek's Unconventionalism », *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, vol 9, no 4, dec, p 513-527.
- Garrouste.P (2003) : « Les connexions entre la tradition autrichienne et quelques développements récents en matière d'analyse économique des institutions », *Cahiers d'économie politique*, no 44, p 197-213.
- Giddens.A (1984) : « The Constitution of Social Theory », London, Macmillan.
- Hayek.F (1937) : « Economics and Knowledge », *Economica*, no (spécial) 4, p 33-54, dans Hayek.F(ed.) (1949), p 33-56.
- Hayek.F (ed.) (1949) : « Individualism and Economic Order », Chicago, The University of Chicago Press, 1980.
- Hayek.F (1978) : « New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas», London, Routledge and Kegan Paul.
- Hayek.F (1980) : « Droit Législation et Liberté », vol 1 : Règles et Ordre, Paris, PUF.
- Hayek.F (2001) : « L'ordre sensoriel : une enquête sur les fondements de la psychologie théorique », CNRS Editions.
- Joly.P.B et Mangematin.V (1995) : « Les acteurs sont-ils solubles dans les réseaux ? », *Economies et Sociétés, Série dynamique technologique et organisation*, no 2/6, p 17-50.
- Longuet.S (1998) : « Hayek et l'école autrichienne », Nathan, Circa.
- Menger.C (1871) : « Principles of Economics », traduit par J.Dingwall and B.F.Hoselitz, New York, New York University Press,1976.
- Menger.C (1883) : « Problems of Economics and Sociology », L.Schneider (ed.), et traduit par F.I.Knock, University of Illinois Press,Urbana,1963.
- Menger.C (1892) : « On the origin of money », *Economic Journal*, vol.2, p 239-55.
- Orlean.A (1994) : « Sur le rôle respectif de la confiance et de l'intérêt dans la constitution de l'ordre marchand », *Revue du MAUSS*, no 4, 2^e semestre, p 17-36.
- Smith.B (1990) : « Aristotle, Menger, Mises : an essay in the metaphysics of economics », *History of Political Economy*, no 22 (suppl.), p 263-288.
- Vaughn.K.I (1990) : « The Mengerian roots of the Austrian revival », *History of Political Economy*, no 22 (suppl.), p 379-407.
- Von Mises.L (1949) : « L'action humaine : Traité d'économie », Paris, PUF, 1985.
- White.L.H (1990) : « Restoring an « altered » Menger », *History of Political Economy*, no 22 (suppl.), p 349-358.
- Williamson.O (1993): «Calculativeness, Trust and Economic Organisation», *Journal of Law and Economics*, Vol XXXVI, April.

